1. DEFINICION Y JUSTIFICACION DE LA NECESIDAD QUE EL CDAC PRETENDE SATISFACER:

En virtud del principio de la planeación contractual el cual guarda relación directa e inmediata con los principios del interés general y la legalidad, es deber de las entidades públicas recoger para el régimen jurídico de los negocios del Estado, el concepto según el cual la escogencia de contratistas, la celebración de contratos y/o convenios, la ejecución y liquidación de los mismos, no pueden ser, de ninguna manera, producto de la improvisación.

El Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera, en sentencia de 31 de agosto de 2006, Radicación R- 7664, se refirió también al principio de planeación en la contratación estatal, planteando lo siguiente: *"(…) …Al respecto conviene reiterar que en materia contractual las entidades oficiales están obligadas a respetar y a cumplir el principio de planeación en virtud del cual resulta indispensable la elaboración previa de estudios y análisis suficientemente serios y completos, antes de iniciar un procedimiento de selección, encaminados a determinar, entre muchos otros aspectos relevantes: i) La verdadera necesidad de la celebración del respectivo contrato. ii) Las opciones o modalidades existentes para satisfacer esa necesidad y las razones que justifiquen la preferencia por la modalidad o tipo contractual que se escoja. iii) Las calidades, especificaciones, cantidades y demás características que puedan o deban reunir los bienes, las obras, los servicios, etc., cuya contratación, adquisición o disposición se haya determinado necesaria, lo cual, según el caso, deberá incluir también la elaboración de los diseños, planos, análisis técnicos, etc. iv) Los costos, valores y alternativas que, a precios de mercado reales, podría demandar la celebración y ejecución de esa clase de contrato, consultando las cantidades, especificaciones, cantidades de los bienes, obras, servicios, etc., que se pretende y requiere contratar, así como la modalidad u opciones escogidas o contempladas para el efecto. v) La disponibilidad de recursos o la capacidad financiera de la entidad contratante para asumir las obligaciones de pago que se deriven de la celebración de ese pretendido contrato. vi) La existencia y disponibilidad, en el mercado nacional o internacional, de proveedores… (…)"*

PAGE

Tal y como se desprende del mismo manual de contratación, el Centro de Diagnostico Automotor de Caldas es una Entidad descentralizada indirecta, del orden nacional, con el carácter de Sociedad entre Entidades Públicas, catalogada como una Empresa Industrial y Comercial del Estado (EICE), cuyos objetivos son: i) servir como instrumento técnico de las autoridades de tránsito, conforme a las disposiciones contenidas en el Código Nacional de Tránsito (Ley 769 de 2002), y ii) se encuentra habilitada por el Gobierno Nacional – Ministerio de Transporte, para realizar la revisión técnico mecánica y de emisión de gases contaminantes a toda clase de vehículos automotores, incluidas motocicletas entre otras y expedir el certificado correspondiente.

En materia de contratación, el Centro de Diagnóstico Automotor de Caldas Ltda., por su naturaleza de Empresa Industrial y Comercial del Estado, se encuentra parcialmente sometida al derecho privado, y en consecuencia excluida, cuando se trata de contrataciones misionales, de la aplicación de las normas de la ley 80 de 1993 y 1150 de 2007, de conformidad con lo establecido en los artículos 14 de la Ley 1150 de 2007, 93 de la Ley 1474 de 2012, según los cuales los contratos que celebren estas entidades cuando quiera que se encuentren en competencia con el sector público o privado se regirán por las disposiciones legales y

Scanned with CamScanner

reglamentarias aplicable a tales actividades, sin perjuicio de la estricta observancia de los principios de la función administrativa y la gestión fiscal, así como de aplicación del régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto para la contratación administrativa.

Así las cosas, las contrataciones que adelante el CDAC para el desarrollo y cumplimiento de actividades relacionadas con su objeto social y directamente con la adquisición de bienes y servicios para el suministro, operación, mantenimiento y soporte del objeto misional y, lo mismo que aquellos procesos administrativos que soportan tal objeto misional, se regirán por lo previsto en el Manual de Contratación de la entidad y a falta de regulación expresa en este, se regirá por las disposiciones comerciales y civiles que puedan ser aplicables, de acuerdo con la naturaleza de la entidad, conforme lo determina las normas que regulan la materia.

En este sentido, el Manual de contratación, establece lo siguiente:

"ARTÍCULO 52: CONTRATACIÓN DIRECTA: EL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS LTDA, previo agotamiento de la fase de planeación y de la verificación de la idoneidad y experiencia o exclusividad del contratista, así como de un análisis del sector relativo al objeto del proceso de selección teniendo en cuenta los aspectos jurídico, técnico, financiero, organizacional y de riesgos, podrá contratar directamente, seleccionando la oferta más favorable para la entidad.

ARTÍCULO 53: "Procederá la presente modalidad de contratación en los casos que se señalan a continuación:

v. Contratos de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión.

El Centro de Diagnóstico Automotor de Caldas enfrenta un entorno altamente competitivo en el mercado de revisiones técnico-mecánicas, lo que exige una estrategia comercial sólida y proactiva. Para fortalecer la promoción, gestión y crecimiento del número de clientes, se requiere la contratación de un recurso especializado en mercadeo y ventas, cuya misión será optimizar la eficiencia comercial, potenciar el posicionamiento del CDA en la región y garantizar la sostenibilidad del servicio.

Para mitigar los riesgos del entorno competitivo y asegurar un crecimiento constante, se requiere la contratación de un profesional con un perfil idóneo. Este recurso externo no solo aportará una visión fresca y estratégica, sino que también se concentrará exclusivamente en tareas de gestión comercial, permitiendo que el personal de planta se enfoque en las actividades misionales del CDA.

El apoyo a la gestión se justifica por la necesidad de:

- Optimizar la eficiencia comercial: Desarrollar e implementar un plan de acción concreto que permita alcanzar metas de ventas claras y medibles.

Scanned with CamScanner

- Fortalecer el posicionamiento: Promover la marca del CDA como líder en calidad y servicio en la región, diferenciándola de la competencia.
- Incrementar ingresos y capacidad operativa: Aumentar el flujo de vehículos atendidos y, por ende, los ingresos, lo cual contribuye directamente a la sostenibilidad financiera de la entidad.

Asimismo, la contratación de este recurso facilitará la ejecución de campañas promocionales efectivas, el desarrollo de alianzas estratégicas con nuevos segmentos de mercado y la identificación de oportunidades de mejora. Su labor será fundamental para garantizar el cumplimiento de los objetivos comerciales y fortalecer la presencia del CDA en el sector.

En conclusión, esta contratación no solo contribuirá al crecimiento sostenible de la organización, sino que permitirá optimizar procesos internos, mejorar la experiencia del usuario y consolidar al CDA como un referente en el mercado.

Es por esta razón que, desde la Gerencia del Centro de Diagnóstico Automotor de Caldas Ltda., se requiere suscribir un contrato de prestación de servicios de apoyo a la gestión, con una persona natural o jurídica que tenga la idoneidad y experiencia necesaria para dar correcto cumplimiento al objeto y obligaciones específicas que se plantean en este documento y las del propio contrato que se llegaré a suscribir.

2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR CON SUS ESPECIFICACIONES Y LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO A CELEBRAR:

PAGE

OBJETO: PRESTAR SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN PARA FORTALECER Y OPTIMIZAR EL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS, A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES INNOVADORAS, EL ANÁLISIS Y MEJORA DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE, LA EJECUCIÓN DE ACCIONES DE FIDELIZACIÓN Y CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES, ASÍ COMO EL SEGUIMIENTO Y AJUSTE DE LAS METAS COMERCIALES. EL CONTRATISTA DEBERÁ CONTRIBUIR AL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO INSTITUCIONAL EN EL MERCADO MEDIANTE LA CONSTANTE EVALUACIÓN DE LAS TENDENCIAS Y DINÁMICAS DEL SECTOR, Y LA PROPUESTA DE INICIATIVAS QUE FORTALEZCAN LA COMPETITIVIDAD Y EL IMPACTO INSTITUCIONAL, GARANTIZANDO LA MEJORA CONTINUA DE LOS RESULTADOS EN EL MEDIANO Y LARGO PLAZO.

2.1 CLASIFICACIÓN UNSPSC

CODIGO UNSPSC	DESCRIPCION	DEPENDENCIA
80141623	Servicios de Comercialización	Mercadeo y Ventas

2.2 MODALIDAD DE SELECCIÓN: Contratación Directa

Scanned with CamScanner

2.3 TIPO DE CONTRATO: Prestación de servicios de apoyo a la gestión

2.4 LUGAR DE EJECUCIÓN: Municipio de Manizales.

3. OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

3.1 OBLIGACIONES GENERALES DEL CONTRATISTA.

1. Cumplir cabalmente con el objeto del contrato.
2. Obrar con diligencia y el cuidado necesario en los asuntos que le asigne el supervisor del contrato.
3. Presentar oportunamente las respectivas facturas o cuentas de cobro.
4. Presentar los certificados de estar al día en el pago de los aportes al sistema de seguridad social integral.
5. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales, evitando dilaciones y entrabamientos que puedan presentarse.
6. Velar por el cumplimiento estricto de las normas de retención documental y archivo en materia contractual.
7. Practicar autocontrol y responder ante el superior inmediato por la aplicación de las disposiciones / sistema de control interno y del sistema de gestión de la calidad a los procesos y actividades que conforman sus obligaciones.
8. De conformidad con lo establecido en el artículo 24 del decreto 2578 del 13 de diciembre de 2012, el contratista deberá entregar mediante inventario los documentos de archivo que se encuentren en su poder cuando culmine sus obligaciones contractuales.
9. EL CONTRATISTA se obliga a conocer y aplicar la política y los lineamientos de Seguridad de la Información y Gestión de los activos de la Información que le entregue EL CDAC así mismo, EL CONTRATISTA se obliga a no revelar, durante la vigencia del este contrato, la información confidencial de propiedad del CDAC y de entidades que suministren información para el cumplimiento de la misión institucional, de la que el CONTRATISTA tenga conocimiento con ocasión o para la ejecución de este contrato, sin el previo consentimiento escrito del mismo. Se considera información confidencial información personal, técnica, financiera, comercial, estratégica y, en general, cualquier información relacionada con las funciones, programas, planes, proyectos y/o actividades del CDAC, en especial las disposiciones contenidas en la Ley 1581 de 2012, Decreto 1377 de 2013, ley 1712 de 2014, Decreto 103 de 2015 y Ley 1755 de 2015.
10. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo- SGSST.
11. Todas las demás inherentes al objeto del contrato y las establecidas en la Ley.

PAGE

3.2. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA

1. Apoyo en la planificación y ejecución de actividades comerciales y promocionales, contribuyendo al fortalecimiento de las estrategias de mercadeo y ventas del CDA.
2. Realización de visitas comerciales a personas naturales con vehículo, talleres de mecánica automotriz y motocicletas, servitecas, cooperativas, asociaciones, empresas públicas y privadas,

Scanned with CamScanner

fondos de empleados y otros segmentos estratégicos, según las directrices del supervisor del contrato.

3. Elaboración y gestión de bases de datos, asegurando su actualización y correcta estructuración conforme a las necesidades del área comercial.
4. Cumplimiento de obligaciones adicionales relacionadas con el objeto contractual y aquellas necesarias para el adecuado desarrollo de la gestión comercial.

NOTA: Serán de propiedad de la entidad los resultados intelectuales y materiales de los estudios, investigaciones y en general los informes y trabajos realizados por el contratista para cumplir el objeto contractual.

3.3 OBLIGACIONES DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS LTADA.

1. Expedir el Certificado del Registro Presupuestal del contrato
2. Cancelar a EL CONTRATISTA el valor del presente contrato.
3. Designar un supervisor para vigilar el cumplimiento del objeto contractual dentro del término de ejecución y demás condiciones establecidas.
4. Certificar el cumplimiento a satisfacción del objeto y las obligaciones contractuales a través del supervisor designado.

4. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y SU JUSTIFICACIÓN.

El valor estimado del contrato de acuerdo con las obligaciones del futuro contratista y las cotizaciones recibidas, asciende a la suma **DIECISEIS MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS M/C ($16.200.000) IVA INCLUIDO,** valor que se encuentra soportado en el **CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL NO. 008 del 02 de enero de 2026**

PAGE

5. FORMA DE PAGO

El valor del contrato será pagado a través de actas parciales de conformidad con el cumplimiento de las obligaciones del contrato. Los documentos requeridos para el pago son: Cuenta de cobro o factura, Informe de actividades del contratista, Informe de supervisión que certifica el cumplimiento de las obligaciones, y constancia de pago y planilla de aportes al sistema de seguridad social integral conformes las disposiciones legales en la materia.

Nota: El saldo sin ejecutar quedará a favor de la entidad.

6. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

El término de duración del contrato será de seis (6) meses contados a partir del día indicado en el acta de inicio.

7. CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL QUE RESPALDA LA CONTRATACIÓN.

Scanned with CamScanner

Para la suscripción del contrato, se cuenta con el siguiente certificado de disponibilidad presupuestal:

RUBRO	DENOMINACIÒN	NUMERO CDP	VALOR
245020601	Servicios de venta al por menor de otros productos	008	$16.200.000

8. LOS CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE.

Teniendo en cuenta que se trata de un contrato adelantado a través de la modalidad de selección directa contemplada en el art 52 del Manual de Contratación del CDAC, el contrato será suscrito con la persona natural o jurídica que cumplan con la experiencia y la idoneidad para ejecutar el objeto del contrato.

9. ANÁLISIS DEL SECTOR

9.1. PERSPECTIVA COMERCIAL

El Centro de Diagnóstico Automotor de Caldas (CDAC) enfrenta un entorno de mercado dinámico y altamente competitivo, caracterizado por una creciente oferta de servicios de revisión técnico-mecánica. Esta realidad exige una estrategia comercial proactiva y especializada que permita a la entidad no solo mantener su posición actual, sino también asegurar un crecimiento sostenido a largo plazo.

PAGE

La contratación de un apoyo en mercadeo y ventas se justifica como una necesidad estratégica fundamental para fortalecer la estructura comercial del CDAC. Dicho apoyo permitirá concentrar los esfuerzos en áreas clave, garantizando una gestión enfocada y eficiente.
Este recurso será fundamental en:

- Expansión de la cuota de mercado: Mediante la gestión comercial proactiva y la identificación de nuevos nichos de mercado, se busca aumentar el número de clientes y los ingresos por concepto de revisiones técnico-mecánicas. Esto incluye la fidelización de clientes actuales y la captación de nuevos, a través de estrategias de relacionamiento y ofertas de valor diferenciadas.

- Posicionamiento de marca: Se implementarán estrategias de posicionamiento orientadas a consolidar la imagen del CDAC como una opción de alta calidad, confiabilidad y tecnología de punta. Esta labor contribuirá a diferenciar la entidad de la competencia y a reforzar la percepción positiva de los usuarios.

Scanned with CamScanner

- Optimización de canales de comunicación: El contratista apoyará la implementación de un plan de comunicación integral que optimice los canales existentes (tanto digitales como físicos), buscando un mayor alcance en las campañas comerciales y una interacción más efectiva con clientes potenciales.

En conclusión, la contratación de este servicio es indispensable para garantizar el cumplimiento de los objetivos comerciales y financieros del CDAC, permitiendo una operación más ágil, competitiva y alineada con las demandas del mercado.

9.2 PERSPECTIVA FINANCIERA

La empresa para establecer el presupuesto oficial de la contratación a surtirse realizó el análisis de los siguientes factores:

- Propuesta presentada
- Presupuesto establecido en el PAA 2026
- Componente histórico

NUMERO DE CONTRATO	OBJETO	VIGENCIA	VALOR
2025-053	PRESTAR SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN PARA FORTALECER LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DEL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS, MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES, LA ATENCIÓN OPORTUNA A LOS CLIENTES, EL SEGUIMIENTO A METAS ESTABLECIDAS Y LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO INSTITUCIONAL EN EL MERCADO.	3 MESES	$8.100.000
2025-048	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA BRINDAR APOYO INTEGRAL A LA GESTIÓN COMERCIAL DEL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS. ESTE SERVICIO CONTRIBUIRÁ AL FORTALECIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES, APOYANDO LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS, LA ATENCIÓN A CLIENTES, EL SEGUIMIENTO A METAS COMERCIALES Y EL DESARROLLO DE INICIATIVAS QUE IMPULSEN EL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO DEL ÁREA.	UN MES Y 20 DÍAS	$4.500.000
	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA BRINDAR APOYO INTEGRAL A LA GESTIÓN COMERCIAL DEL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS. ESTE		$3.600.000

PAGE

Scanned with CamScanner

2025-042	SERVICIO CONTRIBUIRÁ AL FORTALECIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES, APOYANDO LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS, LA ATENCIÓN A CLIENTES, EL SEGUIMIENTO A METAS COMERCIALES Y EL DESARROLLO DE INICIATIVAS QUE IMPULSEN EL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO DEL ÁREA	UN MES Y DIEZ DÍAS	
2025-011	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN COMERCIAL DEL ÁREA DE MERCADO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS LTDA, EN LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS, ATENCIÓN A CLIENTES, SEGUIMIENTO A METAS COMERCIALES Y EL DESARROLLO DE INICIATIVAS QUE POTENCIEN EL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO DEL ÁREA.	CUATRO (04) MESES	$10.400.000
2024-39	PRESTACIÓN DE SERVICIOS COMO APOYO A LA GESTION COMERCIAL DE LA UNIDAD MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNOSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS LTDA	CUATRO (04) MESES	$10.000.000
2024-30	PRESTACIÓN DESERVICIOS PERSONALES COMO APOYO EN LA ATENCIÓN DEL CLIENTE Y GESTIÓN COMERCIAL DEL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS.	TRES (03) MESES	$7.500.000

9.2.1 PERFIL REQUERIDO

EXPERIENCIA REQUERIDA	Experiencia mínima de 24 meses
FORMACIÓN ACADÉMICA	**N/A**

PAGE

9.3. PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL

De acuerdo con la naturaleza del objeto y alcances que requiere contratar el Centro Diagnostico Automotor de Caldas el contratista debe contar y acreditar experiencia profesional y/o relacionada con el objeto del contrato.

10. ANÁLISIS DEL RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

Conforme la necesidad indicada en los presentes estudios, se estima que la asignación y distribución del riesgo previsible que pueda llegar a ocurrir con motivo de la ejecución del contrato podrían ser:

MATRIZ DE RIESGOS					
TIPO	**DESCRIPCIÓN**	**ESTIMACIÓN DEL RIESGO**	**CATE**	**ASIGNA**	**TRATAMIENTO/CONTROLES A SER IMPLEMENTADOS**

Scanned with CamScanner

			GORÍA	CIÓN DEL RIESGO	
RIESGOS EN LA EJECUCIÓN DEL SERVICIO	Riesgo por la Calidad de los servicios prestados	Se presenta cuando el contratista incumple obligaciones contractuales prestando deficientemente el servicio, de forma indebida, o por debajo de los estándares mínimos señalados en el estudio de oportunidad y conveniencia y la normatividad vigente para tal fin.	Alta	Contratista	La Entidad designará un supervisor del contrato con el fin de vigilar y verificar que las obligaciones contractuales se estén cumpliendo con la mayor diligencia posible y conforme a lo estipulado en el contrato de acuerdo a los requerimientos establecidos.
	Inadecuado manejo de la información a la cual tiene acceso el contratista.	Se presenta cuando el contratista hace mal uso de la información, presentando errores afectando, la imagen de la entidad contratante.	Alta	Contratista	La Entidad designará el supervisor del contrato con el fin de vigilar y verificar que las obligaciones contractuales se estén cumpliendo con la mayor diligencia posible y conforme a lo estipulado en el contrato.
	Uso o recolección de información errada	El riesgo se presenta cuando el contratista en el desarrollo de las actividades contratadas y por su cuenta, usa o recolecta información que no corresponde a la realidad o se encuentra desactualizada, lo que puede generar errores e inconsistencias en la presentación de información	Medio	Contratista	La Entidad designará el supervisor quien verificará que la información que se esté utilizando sea la correcta y que los productos que se generen en virtud del contrato sean correctos.
	Enfermedad o accidente durante la ejecución del contrato: Referente a las enfermedades o accidentes que puedan surgir en el desarrollo del contrato de prestación de servicios profesionales.	Afecta la prestación del servicio en la etapa de su ejecución.	Alta	Contratista/Contratante	Mediante la Supervisión se verificará que el contratista se encuentre al día en los pagos a la seguridad social y se acaten las medidas de la entidad en cuanto a seguridad y salud en el trabajo. Las partes analizaran el caso en particular y en caso de requerirse se hará uso de los mecanismos alternativos de solución de conflictos en atención al cumplimiento de los principios de la contratación pública.

PAGE

Scanned with CamScanner

RIESGOS ECONÓMICOS	Iliquidez para el pago	Se presenta en el caso en el cual la entidad presente dificultades económicas que no le permitan cumplir con su compromiso en el término pactado	Alta	Contratante	Para evitar este riesgo la Entidad tiene un presupuesto elaborado a partir de sus ingresos reales. En virtud de lo anterior, los compromisos que adquiere pueden cumplirse.
RIESGOS JURÍDICOS	Incumplimiento parcial o total de las obligaciones contractuales	Se presenta cuando el contratista incumple obligaciones contractuales de manera parcial o total	Extrema	Contratista	La entidad solo pagará la contraprestación a los servicios contratados una vez reciba a entera satisfacción el cumplimiento de la prestación del servicio para el cual fue contratado de manera periódica y de acuerdo a lo estipulado en el contrato.
OPERACIONAL	Demora en la suscripción del contrato	Se presenta cuando el profesional o el apoyo seleccionado no firma el contrato en el plazo establecido	Alta	Contratista	Se establecen plazos perentorios para firma del contrato en la plataforma SECOP II
OPERACIONAL	Indisponibilidad del sistema de contratación pública SECOP II	Ocurre cuando se presentan fallas en la disponibilidad del sistema de contratación pública SECOP	Bajo	Contratante	Seguimiento y verificación en el SECOP II y se adjuntarán los respectivos soportes de indisponibilidad en el expediente contractual.
OPERACIONAL	Incumplimiento del plazo de liquidación	Se presenta cuando se incumple con los términos legales para realizar la liquidación del contrato	Alta	Contratante / Contratista	La entidad designará un supervisor quien suscribirá con el contratista la respectiva acta de liquidación de conformidad con las condiciones contractuales.

PAGE

11. LAS GARANTÍAS QUE EL CDAC CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN.

No se exigirán garantías para el presente contrato en virtud del Manual de Contratación vigente del CDAC en su artículo 70 literal NO SE EXIGIRÁ GARANTÍA EN LOS SIGUIENTES CASOS (g) el cual reza: "*Contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión*"

Fecha: 02 de enero de 2026

Ma de los Angeles O.

MARIA DE LOS ANGELES OCAMPO LOPEZ
Profesional universitario Unidad de Mercadeo y Ventas.

Scanned with CamScanner